
VZRTA

NEWS



Aspectos relacionados à função social da multipropriedade

A regulamentação da multipropriedade no Brasil, através da lei 13.777/2018, fez com que o modelo representasse novas e relevantes oportunidades no mercado imobiliário nacional, bem como para o segmento turístico, impulsionando diferentes formas de uso do bem imóvel, suas opções de investimento, financiamento e formalizando o instituto como um direito real sobre bens imóveis.

E para além das operações comerciais e legais, o regime de multipropriedade já começa a apresentar funções sociais relacionadas principalmente a um aproveitamento econômico mais acessível e vantajoso. Segundo juristas especialistas na legislação, a multipropriedade tem um destaque na economia positivo e imediato, correspondendo a uma alternativa eficaz para fomentar sobretudo o setor turístico-hoteleiro, com a ocupação de imóveis não apenas em períodos de alta temporada, mas durante o ano todo, sendo uma das principais premissas do regime.

Assim, a regulamentação contribui para a manutenção de comércios locais e a estabilidade nos contratos de trabalho, potencializando não apenas o mercado imobiliário, mas também os empregos e até fomentando melhores condições de vida para a população de regiões turísticas.

E por fim, ainda sob a perspectiva do direito de propriedade, o regime atende a relações humanas mais dinâmicas e flexíveis, e pode-se dizer que a multipropriedade imobiliária é uma maneira mais moderna e eficaz do instituto da propriedade, já que assegura a um número maior de pessoas a possibilidade de usufruir de um mesmo imóvel, cumprindo com maestria a sua função econômico-social.

Reinvente a experiência dos seus hóspedes!



Atualmente, é imprescindível inovar no segmento de multi-propriedade, ainda mais quando se fala em estratégias para captar e sobretudo conquistar os clientes. Entretanto esta prática vai muito além das ações de marketing ou divulgação de descontos, na verdade, para inovar é vital reinventar toda a experiência dos hóspedes.

A experiência do hóspede de hoje exige que os empreendimentos atuem como um vetor de felicidade para seus clientes, de maneira minuciosa e integrada em todas as etapas da sua jornada. Para saber mais sobre os pilares das estratégias bem sucedidas envolvendo a experiência do hóspede, confira nosso post em destaque!

Orlando: Descubra porque a cidade dos EUA se tornou um grande case do turismo imobiliário

Acesse agora este conteúdo exclusivo no Blog da Verta!



Você sabia que a cidade de Orlando, localizada no estado da Flórida, além de ser um grande case de sucesso de turismo, é também um dos mercados imobiliários mais aquecidos do mundo?

Em 2018 a cidade foi o destino norte-americano mais visitado, atingindo o recorde de receber 75 milhões de turistas, e já para 2022, Ainda para 2022, projeções de especialistas indicam uma aceleração de 15,4% no mercado imobiliário que, sozinho, já injeta cerca de US\$ 120 milhões na economia de Orlando, com ênfase sobretudo, no turismo imobiliário. Descubra o que o país considerado como “berço da multipropriedade” tem a ensinar para o Brasil, conferindo o post em destaque!



VZRTA
Interview

Convidado do dia
Fernando Salomão



ECONOMIA

SELIC e o setor hoteleiro: A alta da taxa afetará negativamente o mercado?

Apesar de em fevereiro, o Copom (Comitê de Política Monetária) ter findado um ciclo de 5 anos, elevando a taxa Selic de 9,25% para 10,75% ao ano, retirando-a do status de um dígito, profissionais do setor hoteleiro não demonstram preocupação com a alta. Os especialistas afirmam que apesar de necessária, a curva da taxa fará o movimento inverso nos próximos anos, e que os 147 empreendimentos hoteleiros em desenvolvimento no Brasil não terão seus investimentos afetados, com destaque para a multipropriedade, uma vez que são projetos vendidos para uso, e esse público vai continuar existindo e quer comprar.

IMOBILIÁRIO

Entenda como o Metaverso se aproxima do mercado imobiliário

Os ativos digitais como as Criptomoedas e NFTs (tokens não fungíveis) vem se tornando com o avanço da tecnologia da realidade virtual, um metaverso visto como um espaço potencialmente lucrativo. Segundo pesquisa da Bloomberg Intelligence pode existir uma oportunidade de mercado em cerca de US\$ 800 bilhões nesse mercado, e alguns investidores acreditam que em um futuro próximo, será possível usar o metaverso para compra de bens e contratos físicos, como imóveis de multipropriedade. Empresas como a Nike, Walt Disney Company, Meta e outras já estão desbravando as possibilidades desta evolução da realidade virtual.

ECONOMIA COMPARTILHADA

Como a economia compartilhada vem mudando nossas relações e investimentos?

As empresas baseadas em economia compartilhada nos setores de serviços (hospedagens, viagens e transportes, principalmente) estão cada vez mais presentes na nossa rotina. Portanto, com a alta na demanda, passam a representar para pequenos e médios investidores, novas oportunidades de negócios, viabilizados por meio de sites e aplicativos que começam a chamar a atenção do mercado e atrair grandes volumes de recursos de fundos de venture capital, com a regulamentação do crowdfunding, por exemplo.

Previsões para os negócios no mês

Abril de 2022 é um mês especial para os negócios com sol, lua e ascendente em inovação. Apesar de o último boletim Focus ter reduzido as projeções de crescimento econômico no país de 0,42% para 0,36%, há oportunidades que podem ser aproveitadas para contornar as baixas, com possibilidade de retorno a médio e longo prazo.

O período astrológico que se inicia em Abril, está marcado justamente pela semente positiva que se lança para os anos vindouros, por conta da conjunção entre Júpiter e Saturno, o que pode ser observado para o mundo corporativo com expectativa de crescimento para a economia brasileira com PIB em 1,7% em 2023, de acordo com publicação oficial do governo federal no último dia 07 do mês. Além disso, para o ano de 2024, o Banco Mundial ainda afirma que é esperado crescimento de 2% na atividade econômica do país, ou seja, a proximidade das estimativas pode significar que ambas sejam superadas.

A conjunção entre Júpiter e Saturno no mês de Abril ainda pode representar uma expansão para os negócios pautados por economia criativa e compartilhada, uma vez que promove a solidariedade e a empatia, itens muito valorizados no contexto em que vivemos, principalmente com os desdobramentos da pandemia de covid-19. Uma das formas mais atrativas de seguir o fluxo otimista de negociações, pode ser representado pelo investimento nos segmentos de empreendimentos e turismo imobiliários. Valendo a pena ressaltar que, especialistas do setor dizem estar otimistas para os próximos anos, além de afirmar que o aumento da taxa Selic, também não afetará negativamente o segmento.

O trânsito astrológico que pedirá por reestruturação e criatividade, também vai potencializar a geração de soluções coletivas, acessíveis e sustentáveis, propiciando um olhar mais humanizado para os negócios, que também precisam ter funções sociais bem definidas, ou seja, mais do que vender um produto ou serviço, solucionar problemas reais.

Para surfar na maré do otimismo inovando na sua carteira de investimentos imobiliários com base em economia compartilhada

entre em contato com a Verta!



o que é preciso para montar sua estratégia

O Marketing Imobiliário é sem dúvida um dos itens que deve ser priorizado nos planos de ação e estratégias de incorporadoras e comercializadoras imobiliárias, já que, além de ser um guia para o posicionamento da marca, também faz com que os seus objetivos sejam potencialmente atingidos e monitorados.

Portanto, pode-se dizer que o Marketing Imobiliário cria uma relação de confiança com clientes e futuros clientes, e pode fazer com que o seu negócio se torne mais competitivo dentro do segmento, sendo imprescindível para qualquer empresa do setor. Confira algumas dicas para montar uma estratégia eficaz de marketing imobiliário:

- 1- **Segmente o seu público:** Entenda para quem você vende o seu produto e como se comunicar assertivamente com essas pessoas
- 2- **Conheça o seu mercado:** Faça um estudo minucioso de como funciona o seu mercado, quais são as empresas mais competitivas e as inovações e tendências para o segmento
- 3- **Selecione o seu nicho:** Por mais que a palavra imobiliária seja uma classificação do nicho ela é muito geral, e é importante especificá-la, por exemplo, a sua estratégia precisa definir se o seu produto tem um foco residencial ou comercial, para o público classe A, ou C, entre outros
- 4- **Defina metas e objetivos claros:** Saber o que se pretende alcançar e em quanto tempo se estima alcançar é fundamental para medir o progresso, e ajustar possíveis percursos, além de alinhar expectativas com a equipe por exemplo, que saberá exatamente o que fazer e como fazer, se essas informações forem claras e acessíveis
- 5- **Entenda bem o seu produto:** Fazer auditorias constantes, diagnósticos e reuniões com a equipe faz com que você seja um expert no seu produto, o que é fundamental para produzir uma estratégia de marketing bem sucedida.

Vale a pena reforçar que, contar com o apoio de uma comercializadora para definir uma estratégia mais adequada pode ser um grande diferencial para atingir os resultados desejados e obter uma performance interna e externa de alto impacto.

Nossa dica de podcast hoje é

[Masters of Scale] - Ou Like a boss

Masters of Scale é um podcast de negócios e finanças apresentado por Reid Hoffman, co-fundador do LinkedIn. O show é produzido e de propriedade da WaitWhat, com episódios disponíveis no Apple Podcasts, Spotify e Deezer.

Clique e ouça!

MASTERS of
SCALE
with REIDHOFFMAN



Como planejar minhas viagens aproveitando os feriados anuais? Veja dicas e ferramentas!

O planejamento de viagens é sempre uma atividade que envolve muita empolgação, mas também muita pesquisa e é claro, um certo tempo disponível para que tudo seja organizado da melhor maneira, e no final, funcione realmente como pensado.

Assim, para aproveitar melhor as viagens, muitas pessoas preferem fazê-las em períodos de férias e folgas coletivas, como os feriados, que são menos sujeitos a alterações ao longo do ano, o que, no entanto, não dispensa a necessidade de um bom planejamento, até porque, essas são as mais procuradas, quando os custos ficam mais elevados.



Para realizar um bom planejamento para viagens em feriados, é essencial que se pense tudo com muita antecedência, com pelo menos 3 meses, já que quanto mais próximo do feriado menos opções de transportes e acomodações, maiores os preços. Confira algumas dicas para facilitar a elaboração do seu planejamento:

1 Liste todos os feriados existentes no calendário do ano, e identifique os que você mais gosta ou tem interesse em viajar. Não esqueça de considerar os seus períodos de folgas no trabalho, aniversários e outros compromissos pessoais ou profissionais

2 Com pelo menos 6 meses de antecedência, separe uma quantidade de dinheiro para realizar aquela viagem, pode ser uma quantia separada do seu salário mês a mês, um valor total retirado da poupança, ou até o saldo de um investimento, mas antes de tudo, organize as finanças e reserve extras para imprevistos

3 Até o feriado, com pelo menos 3 meses de antecedência, comece a pesquisar as melhores opções de transporte e acomodação, pensando no seu perfil de viajante, e garanta as suas reservas antes que o preço suba e essas opções sejam escassas

4 Faça um cronograma, usando ferramentas que te ajudem a visualizar cada etapa do plano, como por exemplo: data do pagamento das viagens, datas de ida e volta, programação de passeios. Aplicativos como o Trello podem ajudar

Onde estão os empreendimentos comercializados pela Verta?



Economia colaborativa e sustentabilidade Geração Y quebra paradigmas em prol do planeta

Segundo relatório da Earth Overshoot Day, organizado pela Global Footprint Network, a humanidade já usa 74% a mais de recursos naturais do que os ecossistemas conseguem se renovar, o que explica porque as novas gerações estão cada vez mais engajadas com consumo consciente. Um dos principais pontos do estilo de vida sustentável da geração Y é a busca pelo compartilhamento de meios de transporte e espaços, como é o caso da multipropriedade, considerados pilares da economia colaborativa.

Mitos X Verdades

Sobre a Multipropriedade

Apesar de já ser um regime imobiliário muito popular fora do Brasil, e que passou a ser mais reconhecido e representar um potencial ainda maior de negócios, com a sua regulamentação no território nacional, a partir da legislação de 2018, ainda existem muitas dúvidas acerca da multipropriedade, o que faz com que, muitas vezes surjam diversos mitos sobre o tema.

O que é preciso saber, antes de tudo, é que a Multipropriedade é um regime imobiliário considerado da perspectiva legal um bem imóvel, ou seja, representa um bem real e até herdável para os proprietários que adquiram qualquer fração de tempo do imóvel.

Agora que você já sabe o básico, descubra os principais mitos e verdades sobre a Multipropriedade:

1

O espaço terá que ser dividido com os outros proprietários simultaneamente

MITO: Os imóveis em regime de multipropriedade não funcionam como um co-living ou república, apesar de muitas vezes esse mal entendido ser comum. No ato da compra da sua fração, é estipulado em contrato quando cada dono pode usar o imóvel, justamente para que ninguém corra o risco de ocupar o espaço ao mesmo tempo.

2

Existe uma divisão proporcional nos custos e despesas do imóvel, que por

VERDADE: Os custos comuns da multipropriedade, como manutenção e impostos, também são divididas entre os proprietários, pensado sob a mesma lógica de usufruto, ou seja, se alguém possui 50% da multipropriedade, será automaticamente responsável por 50% das despesas comuns.

3

O imóvel em regime de multipropriedade não é valorizado com o tempo

MITO: Não existe nada que justifique essa afirmação, uma vez que todo imóvel, seja residencial, comercial ou de multipropriedade, passa por uma flutuação de valor pautada por fatores externos, como por exemplo, oferta, demanda, reformas, valorização da região, entre outros.

4

É possível adquirir imóveis de alto padrão com valores bem menores

VERDADE: É muito raro existirem oportunidades acessíveis para aquisição de imóveis de luxo ou alto padrão integralmente, no entanto, com multipropriedade, é possível adquirir uma fração ou cota desses imóveis, que inclusive tendem a se valorizar com o tempo, por uma fração do preço.

5

Não é necessário contar com ajuda especializada para investir em multipropriedade

MITO: Assim como em imóveis comerciais ou residenciais, existem imobiliárias especializadas com foco em transações comerciais de imóveis em multipropriedade, oferecendo um serviço completo e consultivo. Com esse auxílio, você tem mais facilidade para alcançar seus objetivos, seja um investimento imobiliário ou um lugar para passar as férias, evitando grandes riscos.



MULTIPROPRIEDADE NO IMPOSTO DE RENDA?!

Sim! De acordo com a regulamentação da multipropriedade, considerada como um bem imóvel pela lei 13.777/18, ela deve ser declarada no Imposto de Renda de maneira adequada, evitando problemas com o fisco para os investidores e usuários do regime no futuro.

Sendo assim, deve-se declarar a multipropriedade como um imóvel, destacando a cota parte adquirida à luz da escritura pública ou do contrato do compromisso de compra e venda, na ficha de bens e direitos. A fração imobiliária é declarada pelo valor de pagamento, ou seja, todos os valores que foram pagos em 2021 devem estar informados como sendo aquisição da fração imobiliária. No caso de haver saldo de 2019, este deverá constar constar como saldo de abertura, que será acrescido àqueles valores que foram pagos durante o ano base de 2021.

Se o proprietário ainda não tiver o contrato ou escritura, e estiver pagando as parcelas do imóvel, estas também devem ser declaradas no IR 2022, ainda que não estejam oficialmente no nome da pessoa física que o declara. Isso porque o proprietário já possui o direito pelas respectivas parcelas pagas.

A declaração deverá ser entregue até o dia 31 de maio, prazo oficial da Receita Federal, sendo possível realizar essa entrega através de um software do órgão. Em caso de dúvidas ou dificuldades, é recomendado buscar auxílio de um contador especializado.

VERTA

Fernando Salomão



(62) 98260-9765



verta.com.vc



R.T-55,C/T30, n 930, Ed. Walk Bueno Business
Sl. 1609, St. Bueno, 74215-170, Goiânia-GO.